

## ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЫНКА АВТОСЕРВИСНЫХ УСЛУГ С ПОМОЩЬЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

**К. А. Асанбеков,**  
доцент, канд. техн. наук  
**Е. А. Кузнецова,**  
магистрант  
**А. Д. Савчук,**  
магистрант

Уральский федеральный университет им. первого Президента Б. Н. Ельцина, Екатеринбург

**Аннотация.** Для поддержания и восстановления работы автомобиля в течение его «жизни» необходимы автосервисы. В данной статье описывается спрос на станции технического обслуживания (СТО) авто. Поднимается вопрос о том, какое количество их необходимо для доступного и качественного обслуживания автомобилей. Производится оценка прибыльности бизнес-автосервиса. Поднимается вопрос о избытке и дефиците СТО в разных крупных городах страны.

**Ключевые слова:** автосервис, инвестиции, бизнес-план, информационные технологии в бизнесе.

### RESEARCH OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE CAR SERVICE MARKET USING INFORMATION TECHNOLOGIES

**Abstract.** To maintain and restore the operation of the car during its “life”, car service stations are necessary. This article describes the demand for car service stations. The question is raised about how many of them are necessary for affordable and high-quality car maintenance. The profitability of a business car service is evaluated. The question is raised about the surplus and deficit of SRT IN different major cities of the country.

**Keywords:** car service, investment, business plan, information technology in business.

Как показывают результаты опроса, чуть более половины (51,8 % российских семей не имеют автомобиля. При этом в каждой третьей (30 %) семье есть машина, а в каждой седьмой (14,7 %) их даже две. В нашей стране встречаются и более обеспеченные семьи — те, в которых несколько автомобилей. Но их доля значительно ниже: обладателями трех машин являются 2,3 % российских семей, четырех и более — 1,2 % [1].

Чтобы понять, стоит ли вкладывать деньги — инвестировать средства — в автосервис, необходимо, как и в любом деле, составить бизнес-план. Актуальность формирования бизнес-плана определяется тем, что ни одно серьезное управленческое решение не может быть принято без его представления [2].

Бизнес-план даст понять уже на бумаге, будет ли данное дело приносить прибыль, когда и какую.

Ведь с точки зрения финансовых параметров инвестиции могут быть представлены как любые виды активов, вкладываемых в производственно-

хозяйственную деятельность с целью последующего получения дохода, выгоды [2].

Всем известно, что за авто нужен уход, и тогда проблем у водителей не станет меньше. И какой бы надежной ни была машина, рано или поздно ей потребуются ремонт. Исходя из этого, бизнес на обслуживании автомобилей будет всегда обеспечен клиентами и владельцу принесет неплохую прибыль.

Автосервис, магазин запчастей, мойка — все входит в систему технического обслуживания и ремонта и обеспечивает соответствие состояния автотранспортных средств населения установленным требованиям и повышению эффективности их использования владельцами.

С учетом оценки «Автостата», по итогам 2019 г. в России было продано около 1,6 млн легковых автомобилей. И хотя в количественном выражении авторынок упал после двух лет роста, но цифры все равно впечатляют.

Услуги автосервиса с точки зрения обеспечения качества имеют множество особенностей, обусловленных спецификой системы.

На качество услуг автосервиса влияет ряд факторов:

- отношение руководителя предприятия к вопросам качества;
- качество персонала;
- технический уровень производства;
- технологический уровень производства;
- организационная структура;
- система управления и контроля качеством на предприятии;
- система стимулирования персонала в сфере повышения качества услуг;
- внедрение новейших технических и технологических разработок в производство [3].

Только предоставление качественных услуг привлечет больше клиентов и обеспечит бизнесу нарастающую прибыль.

Несмотря на экономический кризис, связанный с пандемией COVID-19, количество автомобилей на наших дорогах не только не уменьшилось, но и увеличилось. Это является показателем того, что автомобильная промышленность развивается. Всем легко может прийти в голову мысль, что инвестирование в автосервис — очень хорошая идея. Рассмотрим, так ли это на самом деле, обратившись к цифрам статистики.

Сегодня структура рынка сервиса в России (данные по 68 регионам) выглядит следующим образом: всего насчитывается 46 297 сервисных

станций, из них — 9 % (3 991) — это официальные дилеры, 33 % (15 494) — независимые СТО и 58 % (26 812) приходится на узкоспециализированные СТО. Последние можно разделить на шиномонтажные предприятия (8 869), автосервиса (7 988), тюнингатель (2 312), станции по кузовному ремонту (2 839), точки по ремонту ходовой части (2 290), ремонту электрики (1 603), ремонту бензиновых двигателей (1 569) и прочие [4].

В бизнесе каждое действие должно быть обосновано. Перед тем как что-либо предпринимать, нужно досконально изучить, с чем вам придется иметь дело.

По данным информационного сервиса 2ГИС, в крупных российских городах становится больше организаций, которые занимаются ремонтом автомобилей. На основе этих данных можно провести анализ потребности СТО в разных городах [5].

Для разработки нашей стратегии возьмем 15 крупных городов-миллионников, в которых жизнь бьет ключом. Благодаря нехитрым расчетам можно легко соотнести количество жителей, автотранспорта и СТО (табл. 1).

Исходя из данных таблицы, видно, где их наименьшее количество, значит, меньше конкурентов, тем легче будет работать. Исходя из количества жителей, мы делаем вывод, что чем больше людей, тем больше приобретают, тратят, пользуются, ломают, чинят авто. А по количеству автомобилей

Таблица 1

Анализ данных в городах-миллионниках

Города	СТО	Жителей, млн	Авто, тыс. шт.	Авто на 1 000 жителей	СТО на 1 000 авто
Москва	5906	16,14	3687	228,44	1,60
Санкт-Петербург	2574	5,59	1750	313,06	1,47
Новосибирск	1783	1,81	445	245,86	4,01
Красноярск	1206	1,23	322	261,79	3,75
Екатеринбург	1191	1,81	462	255,25	2,58
Нижний Новгород	952	1,68	361	214,88	2,64
Челябинск	899	1,34	341	254,48	2,64
Омск	790	1,16	329	283,62	2,40
Пермь	781	1,10	252	229,09	3,10
Казань	750	1,37	374	272,99	2,01
Уфа	740	1,08	320	296,30	2,31
Самара	688	1,27	394	310,24	1,75
Ростов-на-Дону	613	1,37	325	237,23	1,89
Волгоград	579	1,36	264	194,12	2,19
Воронеж	573	1,06	330	311,32	1,74

Примечание: цветом выделены критические значения большие или меньшие

в данных городах мы с уверенностью говорим: где больше авто, тем больше их необходимо чинить. Как часто автовладельцы будут ремонтировать свои автомобили, можно судить по показателю количество автомобилей на 1000 жителей. Чем меньше это число, тем больше вероятность того, что при крупной поломке автовладелец отремонтирует свою машину, а не пойдет за новой. Данные о количестве СТО на 1000 автомобилей являются одними из самых важных среди всех. Чем меньше СТО приходится на один автомобиль, тем больше вероятность, что при открытии своей станции поток клиентов будет выше.

Итак, проанализировав все данные из табл. 1, выгоднее всего открывать свой бизнес СТО в Москве. Данный город имеет целых 4 благоприятных для нас исхода. Жителей много — 16,14 млн авто 3 687 тыс. шт., на 1000 жителей столицы приходится 228,44 авто, а СТО — всего 1,6 на 1000 авто. На втором месте стоят целых 3 города. Это Санкт-Петербург, Самара и Ростов-на-Дону. Данные города имеют по 3 благоприятных для нас показателя в сравнении с другими. Новосибирск, Екатеринбург, Нижний Новгород и Волгоград имеют уже всего по 2 пункта, однако это не значит, что открытие нового СТО в этих городах неликвидно.

Инфраструктура этих городов позволяет себе расширение как автопарка, так и СТО, что в скором будущем и произойдет, по данным многих аналитиков.

Благодаря проведенному анализу, мы можем сделать вывод, что Москва нуждается в СТО больше всех, но и в Екатеринбурге неплохие шансы для развития автосервиса.

Ведь автомобиль давно для большинства не роскошь, а очень удобное и доступное средство передвижения. Значит, сервисное обслуживание, ремонт и замена деталей, восстановительный ремонт после дорожно-транспортных происшествий, тюнинг и другие популярные услуги остаются в зоне внимания автовладельцев. Совмещение сервиса с паркингом, мойками, шиномонтажом, кафе и детской зоной, безусловно, увеличит посещаемость центров.

Поведение автовладельцев нередко выливается в поиск верного и надежного СТО вне зависимости от принадлежности к тому или иному рыночному сегменту. Нужно бороться за клиентов, привлекая их качеством и оптимальной стоимостью сервисных услуг, совмещенных с минимальным ожиданием.

#### **Список литературы**

1. Хелпикс Орг. 2014–2020 год. «Значение центров автосервиса в сфере услуг». URL: [helpiks.org](http://helpiks.org)
2. Асадуллин Э.З., Ибляминов Ф.Ф., Закирова Т.Р. Состояние рынка автосервиса и проектирование его объектов // Вестн. Казан. гос. аграр. ун-та. 2014. Т. 9, № 3(33).
3. Инвестирование в автосервис. URL: [sezor.com](http://sezor.com)
4. Статистика городов по сферам экономики. URL: [2GIS.ru](http://2GIS.ru)
5. Автомобильная статистика. URL: [www.autostat.ru](http://www.autostat.ru)